



Como vender más

Hola a todos, en esta ocasión les traigo un tutorial que habla de algunos aspectos importantes que debemos tener en cuenta cuando queremos vender nuestros productos y/o servicios.

Entrando en materia tenemos que preguntarnos:

¿Qué es vender?

Vender es una actividad de intercambio donde se da un producto o servicio y se recibe en este caso dinero a cambio.

Después de tener la definición veremos los siguientes aspectos.

¿Cómo es mi empresa?

En la actualidad una empresa requiere más allá de solo un establecimiento ya sea físico o virtual, algunos de las cosas importantes a considerar son las siguientes:

- Confiable
- Competente
- A la vanguardia
- Innovadora
- Registro de marca

Para poder competir en el mercado es necesario tener en cuenta estos puntos, para atacar al mercado con un respaldo como la marca registrada o simplemente la creatividad y la innovación de la empresa misma.

¿Imagen? ¿Cómo me ven mis clientes?

La imagen corporativa un tema de suma importancia para cualquier tipo de empresa o negocio, no solo se venden los productos y/o servicios de nuestra empresa, también se vende la imagen y así si genera prestigio y fama, por eso una buena imagen es la primera cara que da la empresa, algunos puntos de la imagen corporativa de la empresa son:

- Logo
- Slogan
- Calidad
- Promoción y publicidad

Hablando un poco del **logo**, MilkZoft tomo muy en cuenta estos términos, ya que la imagen es fresca, llamativa, fácil de recordar, pegajosa, innovadora, creativa. Todos estos aspectos es esencial para el posicionamiento de tu empresa "La creatividad".

Hay casos que es necesario un **slogan** porque el logo no lo dice todo, en este caso se tiene que examinar cuidadosamente las palabra adecuadas para acompañar el logo, ya que estas serán un punto de identificación clave para tu empresa.



Sabemos que la **calidad** la demanda el cliente, un producto y/o servicio con una excelente imagen corporativa con una buena publicidad pero con una calidad pobre, no durara mucho en el mercado y tendrá pocas posibilidades de crecimiento. +

Los planes de **marketing** van acompañados casi siempre de un experto en el área para poder llegar al mercado con un buen impacto, se tiene que hacer **publicidad** a la medida que la empresa vaya creciendo.

Obstáculos para estar a la vanguardia

Desafortunadamente para llegar a hacer una empresa que este a la vanguardia es un poco complicado pero no imposible, algunos de los factores que atrasan este proceso son los siguientes:

- **Trámites administrativos:** Los trámites requieren tiempo, este es un obstáculo para las empresas ya que el tiempo es demasiado importante para la creación de proyectos o lanzamientos de productos y/o servicios.
- **Patentes complicadas:** Para poder crear una patente por lo menos se tarda 4 años en México y se tienen que hacer una serie de papeles, asesoría legal y muchos detalles que requiere el registro de una patente, pero viéndolo por el lado positivo una patente genera regalías, así que es muy importante, si se hace una invención o un nuevo modelo de cualquier tipo, es importante registrarlo bajo patente y generar regalías.
- **Confidencialidad:** El derecho de reserva de información es un poco complicado hoy en día debido a las envidias o la simple competencia, es necesario tener a gente de confianza para la toma de decisiones importantes que hagamos en nuestra empresa.

¿A quién le voy a vender lo que ya tengo?

Esta pregunta es reflejo de una mala planeación, ¿porque?, esto resulta tras haber hecho un producto o un servicio sin haber hecho una investigación del mercado en donde se quiere vender.

El primer paso para vender algo es preguntarse ¿dónde y cuales serán nuestros posibles compradores de nuestros productos y/o servicios? Esto resulta más complejo de lo que se oye, por el simple hecho de que una investigación de mercado abarca varios puntos como los que se describen a continuación:

- **Encuestas:** es muy importante saber la opinión de la gente, pero más aun detectar las necesidades que están presentes, por eso es necesario hacer encuesta y aplicarlas a la población previamente seleccionada para el tipo de producto que se va a desarrollar, por ejemplo, no iremos con niños menores de 15 años a preguntarles que si "creen que es importante una página web para las empresas hoy en día", porque aun no están consientes de este tipo de temas, es igual para cualquier producto y/o servicio que vayamos a ofrecer.
- **Segmentación del mercado:** cuando hablamos de segmentar es adecuar lo anterior dicho de a qué tipo de población se le ofrecerá.
- **Estudios económicos:** este tipos de sondeos, principalmente ya están realizados por el INEGI (en México), y en otros países por instituciones que



se dedican a ese tipo de sondeos, pero si nosotros queremos ser un poco más específicos en nuestros resultados, que mejor de aplicarlos nosotros, siempre y cuando estén bien realizados, desde la formulación de preguntas y respuestas hasta la forma de aplicarse.

Las relaciones sociales

La técnica de la venta directa juega un papel importante en las empresas de productos, ya que es el momento de llevar al consumidor nuestros productos.

Como todo, la venta directa tiene su chiste, un buen vendedor tiene la caracterización de ser amable, tiene el poder de convencer, tiene la manera de hacer química con el comprador y sobre todo su imagen personal cuenta mucho en la decisión del comprador

El enfoque de las empresas hacia las ventas y publicidad en internet

Internet la herramienta más poderosa de comunicación hoy en día. Cualquier empresa que desee crecer es necesario que tenga presencia en internet, por lo cual es necesario promocionar sus productos y/o servicios en su propia **página web empresarial**, contando con la opción de que los usuarios puedan revisar sus productos y/o servicios y hasta comprar en línea, esto aumentara sus ventas y su posicionamiento en el mercado.

En **MilkZoft** ofrecemos soluciones para su empresa con el desarrollo de páginas web interactivas con el usuario, gran usabilidad, adaptadas a los estándares y por supuesto ofreciéndoles la mejor opción para su rápido crecimiento en el mercado. Pueden visitar la página web de la empresa que es www.milkzoft.com para mayor información.

Por otro lado se encuentran las campañas de posicionamiento SEO, esto se refiere a que su página web se encuentre en las primeras posiciones en los buscadores con palabras clave, para que los usuarios puedan acceder a su página con tan solo buscar palabras referente a su empresa o giro.

¿A que le deben de apostar las empresas?

A lo que le tiene que apostar una empresa para poder crecer es indudablemente a la tecnología, porque empresa que no invierte en tecnología difícilmente va tender a crecer, ya que la tecnología nos facilita tareas, elimina tiempos de producción, automatiza procesos e incluso hasta nos ayuda a llevar la contabilidad y la cuestión financiera de nuestra empresa.

Otro aspecto importante es la capacitación, mientras más capacitados estemos para desarrollar y llevar a cabo cualquier actividad o procesos la empresa llegara mas rápido al éxito obteniendo buenos resultados. Mientras tengan a su personal (empleados) correctamente capacitados los errores o fallas serán escasos.

MilkZoft ofrece capacitaciones en el área de tecnologías de información, algunos de los cursos son los siguientes: Animación, bases de datos, contabilidad, desarrollo de software, diseño grafico, diseño web, edición de audio y video, informática, mercadotecnia, sistemas operativos, entre otros. Pueden visitar la pagina web www.milkzoft.com para mayor información.



Pues hasta aquí llega este tutorial de cómo vender más, no me queda nada mas que decirles que si le apuesten a la capacitación y la inversión en tecnología para que e su empresa sea competitiva y así poder aumentar sus ventas y crecer hasta alcanzar el éxito. Para cualquier duda o pregunta nos pueden visitar en la página <http://www.milkzoft.com> o en los correos carlos.hugo@milkzoft.com o contacto@milkzoft.com, espero y les haya sido de gran utilidad este tutorial.



Atentamente

Hugo

NOTA: Este tutorial fue creado por Carlos Hugo González Castell para MilkZoft, si deseas tomar total o parcialmente el contenido publicado te pedimos nos envíes un mensaje utilizando el formulario de contacto y agregando un enlace a MilkZoft como fuente de los datos (puedes insertar el siguiente código en tu blog o página web).

Fuente: [MilkZoft](http://www.milkzoft.com)